



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

The Office Furniture Market in Belgium

April 1997

*(Également disponible en français sous le titre,
Le marché de mobilier de bureau en Belgique)*

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38218)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre**Market Support Division (TCM)****Department of Foreign Affairs and International Trade****125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2****Fax: (613) 943-1103****E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca**

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE OFFICE FURNITURE MARKET IN BELGIUM



Team Canada Inc. - Équipe Canada inc.

* C\$1 = 25 Belgian Francs (BEF) (February 6, 1997)

MARKET OVERVIEW

Belgium is one of the smallest countries in the European Union (EU), yet its small size does not reflect its relative importance either in commercial or economic terms. With only ten million inhabitants, Belgium accounts for some 3.2% of international trade, and it is the sixth largest importer in the EU. On a per capita basis, Belgium is the world's largest recipient of foreign investment, as well as the third largest investor abroad. Nestled between the economic giants of Germany and France, Belgium is located in one of the world's most industrialized and most competitive regions.

Following a decision in 1990 to tie the Belgian Franc to the German Mark, both interest rates and inflation in Belgium have been lower and much more in line with the rates in Germany, Belgium's principal trade and economic partner. However, since 1993, the Belgian economy has experienced a substantial slowdown in growth, mainly as a result of an export growth slump due to the fall in demand in Germany. Although economic growth in Belgium picked up in 1996 due to low interest rates and economic recovery in Germany and other EU countries, fiscal policy will remain quite restrictive as the Belgian Government aims to meet the criteria to qualify for Economic and Monetary Union (EMU) laid down in the Maastricht Treaty.

Belgium is a "value-added" country, with imports of goods and services amounting to approximately 74% and exports to 77% of its GDP, the highest figures in the EU apart from Luxembourg, with which it has a customs and economic union. Its industry occupies niche markets in a region where some 75% of EU purchasing power can be found (i.e., within 350 km of Brussels).

With respect to the office furniture market in Europe, Belgium occupies an important position. The Belgian office furniture market is worth C\$316 million, of which 45% to 50% is imported, and the expected annual growth rate is 4% to 5%. Belgium has an extremely open import policy and there is little legislation imposed on the office furniture market.

Table 1. Belgian Office Furniture Production 1993 to 1996 (C\$ m)

	1994	% Growth	1995	% Growth	1996	% Growth
Local Production	144	2.85	148	2.77	160	8.11
Imports	144	12.51	148	2.77	156	5.41
Exports	32	7.46	33	2.77	35	6.75

Source: The Belgian Data Processing Chamber, Office Furniture Division

Local production represents approximately 50% to 55% of the total market and domestic production is almost entirely in the hands of Belgian owned companies. However, many foreign companies are also active on the Belgian market. About 10% to 12% of the total local production and imports is for export or re-exportation. Major Belgian manufacturers include:

- ! MEWARF;
- ! BULO;
- ! TDS ACIOR;
- ! ROBBERECHTS; and
- ! GIROFLEX.

Approximately 45% to 50% of office furniture sold in Belgium is imported, mainly from the Netherlands, Germany, Italy and France.

The European Federation of Office Furniture predicts that the demand for office furniture in Belgium will increase at an estimated annual rate of 4% to 5%. However, the Office Furniture Division of the Chamber of Data Processing maintains that the market will remain rather stable. Indeed, the market should continue to grow in terms of volume but will most probably decrease in terms of turnover, due to the price collapse which has been hampering the market for the past few years.

The office furniture market in Belgium is divided into two distinct markets:

- ! A market characterized by manufacturers who produce large quantities of standard office furniture with low price tags; and
- ! A facility management market which focuses on companies image, needs and philosophy, and deals with global services (design, lighting, etc).

Manufacturers not only sell separate pieces of office furniture, but are increasingly selling systems furniture, i.e., entire interiors. Systems furniture sold in Belgium and Europe are quite different from that sold in Canada. Canadian systems furniture is

mainly composed of furniture attached to dividing walls. Belgian and European systems furniture is more flexible; the dividing walls can be moved and matched with other office furniture or elements, characteristics which are a response to the demand for easily moveable office furniture (35% of the 22,000 European Commission employees are moving). The differences between systems furniture in Canada and Belgium constitutes a crucial fact which must be taken into consideration by Canadian manufacturers. Many Belgian companies are merging to form economies of scale, predicting a growth rate that is significantly more important than the growth rate for the free-standing furniture market.

Furniture design is also very important. Furniture does not only have to be functional and esthetically pleasing, ergonomic design is another factor. Further, the overall appearance of the office has a high priority. Space-saving furniture is also a trend due to increasing office rental costs, and with computerization, filing cabinet space has decreased. Overall, metallic furniture has a greater appeal than wood furniture.

Increasingly, Belgian manufacturers are specializing in recyclable materials, which appeals to consumers because resources are reused and office furniture can be re-sold easily when upgrading furniture.

Table 2. Belgian Office Furniture Import Market 1991 to 1994 (C\$ m)

	1991	1992	1993	1994
Turnover	146.0	181.0	220.0	246.0
Profit	0.092	.	.	.
Loss	.	2.4	2.6	2.7

Source: The Belgian Data Processing Chamber, Office Furniture Division

Canadian office furniture manufacturers have good export opportunities in the facility management market and the systems furniture market.

Brussels constitutes the prime centre of national economic activity in Belgium and it accounts for 40% of the total office furniture market. Flanders and Wallonia respectively hold 43% and 17% of the market.

The Belgian office furniture market is characterized by linguistic and political factors. In a study sponsored by the Division of Office Furniture of the Belgian Chamber of Data Processing, a survey showed that 62% of the companies surveyed deemed it important to buy Belgian products and 49% stated that they only buy products from

manufacturers in their region. For example, the Walloon manufacturer T.D.S. Acior holds 6% of the Belgian office furniture market but it completely dominates Wallonia. Belgian manufacturers also cater to specific markets: MEWARF is the main supplier of office furniture in the financial and insurance sectors while GISPEN, who holds only 1% of the total domestic market, supplies office furniture to over 50% of the 20 000 public sector employees. As for the Brussels market, it constitutes a separate and definite market where good contacts seem to be the key factor in doing business.

Table 3. Average Office Furniture Expenditure per Company (\$ C)

Region	Expenditure
Brussels	15 600
Flanders	10 120
Wallonia	680

Source: The Belgian Data Processing Chamber, Office Furniture Division

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

Canadian manufacturers of office furniture are advised to establish a local production subsidiary represented by a local agent or establish a joint venture with a local manufacturer. There are currently many production plants and facilities for sale in Belgium.

Dealing with importers can prove to be a poor option when considering the decline in the office furniture import market, the high costs of transportation and the need to provide rapid and efficient service.

Private sector customers in Belgium represent about 85% to 90% of the office furniture market. The average life span of office furniture in Belgium is nine years, although the depreciation delay for the same office furniture is 7.8 years and the average renewal delay is 16.3 years.

Table 4. Average Annual Expenditure on Office Furniture by Sector in Belgium (C\$)

Sector	Expenditure
Energy and transportation	3 880
Banks and insurance companies	24 480
Service industries	2 840
Education and health industries	11 680

Source: The Belgian Data Processing Chamber, Office Furniture Division

PUBLIC SECTOR CUSTOMERS

Government organizations

The public sector represents about 10% to 15% of the total office furniture market in Belgium. This sector mainly purchases low-cost furniture which is replaced every 25 years. Discounts between 40% to 65% on catalogue prices are not unusual for this sector.

The public sector is divided into two groups: the Belgian Government and the EU. The Belgian government places orders through the Federal Purchasing Bureau via a bidding process. New legislation on March 1, 1997, will entail a two-step procedure. The Bureau will publish invitations to tender and proceed to a first selection of firms which qualify according to objectively set criteria (general turnover, number of employees, etc.). This procedure is open to all firms, national or foreign, including Canadian firms. The final decision will then be made once the selected firms are carefully studied following market allocation criteria (price, delivery delay, quality, etc.). The Belgian public sector spends four times less on office furniture than do other member states of the EU.

Office furniture procurement for the EU is handled by the Secretariat for the Purchase of Materials. Invitations to tender are published in the Official Journal of the European Communities and bidding is open to all firms, including Canadian firms. The selection process is identical to the one followed by the Belgian Federal Purchasing Bureau. However, delays for the last invitation to tender have now expired and there will be no more invitations for the next five years. The Secretariat will continue to purchase office furniture on a regular basis, but it will only deal with selected firms for the next five years and is looking to extend this relationship to a ten-year period.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

Belgium has a very liberal import policy regarding office furniture and imposes few local content constraints. The import duties imposed on general metal or wood office furniture are 2.2% (3.9% for seat parts), and a 21% VAT.

Local standards, certificates or registrations needed

The EU has entrusted the European Standardization Committee of each member state with the task of defining minimum standards for office furniture. The mandate of the European Federation of Office Furniture is to coordinate the work of these committees and to elaborate standards for adoption throughout the EU.

Once such standards are established, member states may only derogate from their application by establishing stricter standards. The office furniture standards, which are listed at the Belgian Standardization Institute (BSI), are strictly minimum standards. Most of the other member states have established more specific and stricter standards.

Belgium currently has only eight standards that apply to office furniture and cover areas such as dimension, construction characteristics, general technical quality and mechanical testing. The contents of these standards can be obtained for a fee from the BSI.

The Canadian position

Since the outlook for the facility management and systems furniture markets offer the most promising growth potential, Canadian manufacturers are advised to concentrate on those specific markets. They should keep in mind that the services associated with these markets are of prime importance and that a local presence is crucial.

The competitive environment

From a cultural point of view, Belgium is definitely the most important test market in the European Union. The Belgian market is an extremely challenging one, in part because of its cultural duality, enabling the exporter to experience both the Germanic and Latin ways of doing business. This sales and marketing experience will prove invaluable for future exporting to the rest of the EU. It is known throughout Europe that if a product can be successfully launched in Belgium, it stands a good chance of being successful in other EU countries as well.

Transportation

Belgium's transportation system is one of the best in Europe. It is easily accessible by air, sea, rail and inland motorways. Zaventem International Airport in Brussels is one of the few in Europe that does not currently face problems of passenger or cargo congestion and it has recently undergone a large expansion. The ports of Antwerp and Zeebrugge are among the most efficient in the EU for both bulk and container cargo.

PROMOTIONAL VENUES

Showroom facilities are an important means of office furniture promotion in Belgium. The Buro & Design Center is a trade mart specialized in the wholesale of a variety of office related equipment in which office furniture manufacturers have showrooms.

Buro & Design Centre, Trade Mart
Atomiumsquare PB 211
1020 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 478.47.30
Facsimile: (32-2) 478.62.58

Trade Shows

Cocooning
(Decoration and Design)
VZW Grenslandhallen
Gouverneur Verwilghensingel 7
3500 Hasselt, Belgium
Telephone: (32-11) 22.57.75
Facsimile: (32-11) 24.26.50

Cocoon 97
(International Decoration and
Design Fair)
Chaussée de la Hulpe 217
1170 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 663.14.14
Facsimile: (32-2) 660.47.13

Comfort Home
(Construction, Furniture, Decoration
Do-it-Yourself Show)
SPRL Contact "P"
Place de Général Jacques 31
4800 Verviers, Belgium
Telephone: (32-87) 22.86.81
Facsimile: (32-87) 23.11.83

Habitat
(Construction, Decoration and
Built-in-Kitchen Fair)
S.C. Habitat
Place Coronmeuse 24, Box 2
4040 Herstal, Belgium
Telephone: (32-4) 240.16.40
Facsimile: (32-4) 240.19.05

Home
(Building, Renovation, Materials, Furniture and
Decoration)
Palais des Expositions de Charleroi SC
Av. de l'Europe 21
6000 Charleroi, Belgium
Telephone: (32-71) 20.99.68
Facsimile: (32-71) 20.99.99

International Furniture Days -
Brussels International Trade Mart
Atomiumsquare BP 211
1020 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 478.21.58
Facsimile: (32-2) 478.62.58

International Furniture Fair - Brussels
Rue de l'Association 15
1000 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 218.28.44
Facsimile: (32-2) 218.38.44

International Furniture Festival of Mechelen
Meubelfederatie V.Z.W.
Nonnenstraat 32
2800 Mechelen, Belgium
Telephone: (32-15) 20.57.50
Facsimile: (32-15) 20.58.55

Prelude 97
(Collective Preview of Furniture by
Manufacturers)
Kortrijkse Meubeldagen V.Z.W.
Doorniksesteenweg 216
8500 Kortrijk, Belgium
Telephone: (32/56) 20.40.00
Facsimile: (32/56) 21.79.30

Woodtrend
(Fair for Home Furnishing and Decoration)
Flanders Expo, Maaltekouter 1
9051 Gent, Belgium
Telephone: (32-9) 241.92.11
Facsimile: (32-9) 241.93.25

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

Belgian Chamber of Data Processing
Office Furniture Division
Société Gisp n, Rue Volta 8
1050 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 646.00.86
Facsimile: (32-2) 646.13.47

Promotion facilities for the office furniture industry in Belgium are assisted by a number of organizations. The Division of Office Furniture of the Belgian Chamber of Data Processing, whose members are both manufacturers and importers of office furniture, constitutes a major source of information and a useful vehicle for creating valuable contacts for trade.

The Chamber used to organize the annual trade fair "Buro" which dealt with all aspects of the office, including office furniture. However, as the fair lost its major sponsors, it has been definitely abandoned. The Chamber is currently working on the establishment of a new kind of annual fair which will exclusively cater to the facility management market.

Belgian Government Contacts

Belgian Federal Purchasing Bureau
Rue de la Loi 61
1040 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 286.49.21
Facsimile: (32-2) 286.48.92

Belgian Standardization Institute
Avenue de la Braban onne 29
1000 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 738.01.11
Facsimile: (32-2) 733.42.64

National Statistics Institute
Rue de Louvain 44
1000 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 548.62.11
Facsimile: (32-2) 548.63.67

European Federation of Office Furniture
Russell Square House
Russell Square 10-12
London, WC1B5AE U.K.
Telephone: (44-171) 331.20.30
Facsimile: (44-171) 331.20.40
The Belgian representative of the Federation is Fabrimetal. Although the European Federation of Office Furniture, which regroups European manufacturers of office furniture, is mainly concerned with the coordination of European standards, it is also a useful forum for trade information and contacts.

Fabrimetal
Rue des Drapiers 21
1050 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 510.23.11
Facsimile: (32-2) 510.23.01
Federation for steel office furniture.

Fabelbois
Rue Royale 109-111
1000 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 217.63.65
Facsimile: (32-2) 217.59.04
Federation for wood office furniture

European Commission
Directorate IX(C)(A)
Material Purchasing Secretariat
Rue de la Loi 200
1049 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 295.25.44
Facsimile: (32-2) 295.23.72

Canadian Government Contacts

Canadian Embassy
Commercial Division
Avenue de Tervuren, 2
B-1040 Brussels, Belgium
Telephone: (32-2) 741-0620
Facsimile: (32-2) 741-0606

Department of Foreign Affairs and
International Trade
Western Europe Division (REO)
125 Sussex Drive
Ottawa, ON K1A 0G2
Telephone: (613) 995-8269
Facsimile: (613) 995-5772

Department of Foreign Affairs and
International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa, ON K1A 0G2
Telephone: (613) 992-7722
Facsimile: (613) 943-8820

Export Development Corporation
Place Export Canada
151 O'Connor Street
Ottawa, ON K1A 1A3
Telephone: (613) 598-2992

Industry Canada
Textiles Division
235 Queen Street
Ottawa, ON K1A 0H5
Telephone: (613) 954-2853
Facsimile: (613) 954-3107

OTHER REFERENCE MATERIAL

The Belgian Data Processing Chamber, Office Furniture Division, 1997.

Canadian Embassy in the Kingdom of Belgium, 1997.

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office

- G Government Internet site
G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

- G Print
G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

- G Seek an agent/distributor
G Visit the market
G Do more research
G Other: _____
G Contact Canadian trade office abroad
G Participate in a trade show abroad
G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

- G Processor/manufacturer
G Trading house
G Export service provider
G Industry/trade association
G Government
G Student/academia
G Consultant
G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

- G Less than \$10 million
G More than \$50 million
G \$10 million to \$50 million
G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Le marché du mobilier de bureau en Belgique

avril 1997

*(Also available under the title,
The Office Furniture Market in Belgium)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n° 38218)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada

Direction de l'appui aux marchés (TCM)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2

Télécopieur : (613) 943-1103

Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DU MOBILIER DE BUREAU EN BELGIQUE



Équipe Canada inc. - Team Canada Inc

* 1 \$ C = 25 francs belges (FB) (6 février 1997)

APERÇU DU MARCHÉ

La Belgique est l'un des plus petits États membres de l'Union européenne (UE). Or, sa faible taille ne reflète pas son importance relative sur le plan commercial et économique au sein de l'UE. Avec seulement 10 millions d'habitants, la Belgique représente environ 3,2 % des échanges internationaux et elle se classe au sixième rang de l'UE pour ses importations. La Belgique est le pays qui reçoit le plus d'investissements étrangers par habitant dans le monde, et se classe au troisième rang pour l'investissement à l'étranger. Blottie entre deux géants économiques, l'Allemagne et la France, la Belgique est située dans l'une des régions les plus industrialisées et les plus compétitives du monde.

Depuis que la Belgique a lié le franc belge au mark allemand en 1990, les taux d'intérêt et d'inflation ont été plus faibles et plus près des taux ayant cours en Allemagne, son principal partenaire commercial et économique. Depuis 1993 cependant, la croissance économique s'est considérablement ralentie, surtout en raison du marasme des exportations, attribuable à une chute de la demande allemande. Malgré la relance de l'économie en 1996 grâce aux faibles taux d'intérêt et à la reprise économique en Allemagne et dans d'autres pays de l'UE, le gouvernement belge maintiendra sa politique fiscale restrictive pour pouvoir répondre aux critères du Traité de Maastricht et se joindre à l'Union monétaire et économique européenne.

La Belgique privilégie les produits à valeur ajoutée. Les importations et exportations de biens et services représentent 74 % et 77 % respectivement du PNB, le pourcentage le plus élevé de l'UE, mis à part le Luxembourg, pays avec lequel elle possède une union douanière et économique. Son industrie occupe des marchés spécialisés dans une région où se trouve environ 75 % du pouvoir d'achat de l'UE (c.-à-d. dans un rayon de 350 km de Bruxelles).

Se chiffrant à 316 millions de dollars canadiens, le marché belge du mobilier de bureau occupe une place importante en Europe. Il se compose d'importations dans une proportion entre 45 et 50 %, et son taux de croissance annuel prévu se situe entre 4 et 5 %. La politique belge en matière d'importation est des plus ouvertes, et le marché du mobilier de bureau est peu réglementé.

Tableau 1. Production de meubles de bureau de 1993 à 1996 (millions \$CAN)

	1994	Taux de croissance	1995	Taux de croissance	1996	Taux de croissance
Production locale	144	2,85	148	2,77	160	8,11
Importations	144	12,51	148	2,77	156	5,41
Exportations	32	7,46	33	2,77	35	6,75

Source : La Chambre belge de mécanographie, Direction des mobiliers de bureau

La production locale représente entre 50 et 55 % du marché, et la production intérieure est réalisée presque entièrement par des entreprises belges. Cependant, de nombreuses sociétés sont actives sur le marché belge. Entre 10 et 12 % de la production locale et des importations totales sont destinés à l'exportation ou à la réexportation. Les principaux fabricants belges sont notamment :

- ! MEWARF
- ! BULO
- ! TDS ACIOR
- ! ROBBERECHTS
- ! GIROFLEX.

Entre 45 et 50 % environ des meubles de bureau vendus en Belgique sont importés, surtout des Pays-Bas, d'Allemagne, d'Italie et de France.

La Fédération européenne du mobilier de bureau prévoit que la demande en Belgique croîtra à un rythme annuel de 4 à 5 %. Par contre, la Direction des mobiliers de bureau de la Chambre belge de mécanographie maintient que le marché demeurera plutôt stable. En fait, le marché devrait continuer de progresser en termes de volume, mais reculera très probablement au chapitre de la rotation à cause de l'effondrement des prix dont souffre le marché depuis quelques années.

Le marché du mobilier de bureau en Belgique se subdivise en deux segments distincts :

- ! un marché caractérisé par des fabricants spécialisés dans la production massive de mobilier standard à prix modique;

- ! un marché axé sur la gestion des installations, centré sur l'image, les besoins et la philosophie de l'entreprise et offrant un service complet (conception, éclairage, etc.)

Les fabricants vendent des meubles individuels, mais aussi de plus en plus de meubles systématisés, c.-à-d. des intérieurs complets. Les meubles systématisés vendus en Belgique et en Europe sont très différents de ceux que l'on trouve au Canada. Alors que les systèmes canadiens se composent surtout de meubles fixés à des cloisons, les systèmes européens sont plus souples : les cloisons, amovibles, peuvent être assorties à d'autres meubles ou modules. C'est ce genre de mobilier, facile à déplacer, que recherche la clientèle (35 % des 22 000 employés de la Commission européenne vont déménager). Les fabricants canadiens doivent tenir compte de cette différence cruciale entre les systèmes canadiens et belges. Un grand nombre de sociétés belges fusionnent pour pouvoir réaliser des économies d'échelle, ce qui laisse entrevoir un taux de croissance beaucoup plus important que celui du marché du mobilier autoportant.

Le design est aussi très important. Les meubles doivent non seulement être fonctionnels et esthétiques, mais aussi répondre à des critères ergonomiques. En outre, l'aspect global du bureau est prioritaire. La cherté des loyers et l'informatisation, qui permet de diminuer le nombre de classeurs, pousse la clientèle à favoriser des meubles à faible encombrement. Dans l'ensemble, les meubles en métal ont plus d'attrait que ceux en bois.

Les fabricants belges utilisent de plus en plus de matières recyclables. La réutilisation des ressources plaît au consommateur, qui peut en outre revendre facilement le mobilier de bureau lorsqu'il modernise ses installations.

Tableau 2. Importations de mobilier de bureau, de 1991 à 1994 (millions \$ CAN)

	1991	1992	1993	1994
Rotation	146,0	181,0	220,0	246,0
Profits	0,092	.	.	.
Pertes	.	2,4	2,6	2,7

Source : La Chambre belge de mécanographie, Direction des mobiliers de bureau

Le marché belge de la gestion des installations et des meubles systématisés offre d'intéressants débouchés aux fabricants canadiens.

Premier centre d'activité économique du pays, Bruxelles représente 40 % du marché du mobilier de bureau total. La Flandre et la Wallonie détiennent respectivement 43 % et 17 % du marché.

Des facteurs linguistiques et politiques caractérisent le marché du mobilier de bureau en Belgique. Une étude commanditée par la Direction des mobiliers de bureau de la Chambre belge de mécanographie a permis de démontrer que 62 % des entreprises interrogées estiment important d'acheter des produits belges et 49 % achètent uniquement à des fabricants de leur région. Le fabricant wallon TDS Acior par exemple détient 6 % du marché belge, mais domine entièrement en Wallonie. Les fabricants belges répondent aux besoins d'une clientèle précise : MEWARF est le fournisseur principal du secteur financier et des assurances, tandis que GISPEN, qui détient seulement 1 % de la totalité du marché national, approvisionne plus de 50 % des 20 000 employés du secteur public. Bruxelles constitue un marché distinct et particulier où il semble que pour faire de bonnes affaires il faut surtout avoir de bons contacts.

Tableau 3. Dépenses moyennes en mobilier de bureau, par entreprise (\$ CAN)

Région	Dépense
Bruxelles	15 600
Flandre	10 120
Wallonie	680

Source : La Chambre belge de mécanographie, Direction des mobiliers de bureau

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

On conseille aux fabricants canadiens de mobilier de bureau d'ouvrir une filiale de production locale, représentée par un agent local, ou de former une coentreprise avec un fabricant local. De nombreuses usines de production et installations sont actuellement à vendre en Belgique.

Faire affaire avec des importateurs peut s'avérer un piètre choix compte tenu du déclin des importations de mobilier de bureau, du coût élevé des transports et du besoin d'assurer un service rapide et efficace.

Les clients du secteur privé représentent entre 85 et 90 % du marché du mobilier de bureau. La durée de vie moyenne des meubles de bureau en Belgique est de neuf ans,

bien que la période d'amortissement pour ce même mobilier soit de 7,8 années et que les entreprises renouvellent en moyenne à toutes les 16,3 ans.

Tableau 4. Dépenses annuelles moyennes, par secteur (\$ CAN)

Secteur	Dépenses
Énergie et transports	3 880
Banques et compagnies d'assurances	24 480
Services	2 840
Éducation et santé	11 680

Source : La Chambre belge de mécanographie, Direction des mobiliers de bureau

CLIENTS DU SECTEUR PUBLIC

Organisations gouvernementales

Le secteur public représente environ 10 à 15 % du marché global du mobilier de bureau en Belgique. Dans ce secteur, la clientèle achète principalement des meubles à bon marché, qu'elle remplace tous les 25 ans. Des rabais de 40 à 65 % sur le prix de catalogue ne sont pas inusités dans ce secteur.

Le secteur public se divise en deux groupes : l'Administration belge et l'Union européenne. L'Administration place ses commandes par l'intermédiaire du Bureau fédéral d'achat belge, qui procède par appels d'offres. Après l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, le 1^{er} mars 1997, le processus comportera deux volets. Le Bureau publiera les appels d'offres et dressera une première liste des entreprises répondant à des critères objectifs (taux de roulement, nombre de salariés, etc.). Les appels d'offres seront ouverts à toutes les entreprises, nationales et étrangères, y compris aux sociétés canadiennes. La décision finale sera prise après une étude minutieuse du dossier des entreprises selon les critères d'attribution du marché suivants : prix, délais de livraison, qualité, etc. Le secteur public belge dépense quatre fois moins pour le mobilier de bureau que les autres États membres de l'Union européenne.

À l'Union européenne, les marchés publics pour le mobilier de bureau relèvent du Secrétariat des achats et des fournitures. Publiés dans le Journal officiel des Communautés européennes, les appels d'offres s'adressent à toutes les entreprises, y compris les sociétés canadiennes. Le processus de sélection est identique à celui du Bureau fédéral d'achat belge. Il est malheureusement trop tard pour répondre aux

derniers appels d'offres, et les prochains appels à la concurrence auront lieu dans cinq ans seulement. Le Secrétariat continuera cependant d'acheter régulièrement des meubles de bureau, mais ne traitera qu'avec les firmes sélectionnées pour les cinq prochaines années, relation qu'il cherche à prolonger de cinq ans.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importations

La Belgique s'est dotée d'une politique d'importation très libérale pour le mobilier de bureau et impose peu de contraintes concernant la teneur en éléments locaux. Les droits à l'importation sur les meubles ordinaires en métal et en bois sont de 2,2 % (3,9 % pour les pièces servant à la fabrication des sièges), auxquels s'ajoute une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 21 %.

Normes, certificats et enregistrements locaux

L'Union européenne a chargé le Comité européen de normalisation de chaque État membre de définir les normes minimales pour le mobilier de bureau. La Fédération européenne du mobilier de bureau a pour mandat de coordonner le travail de ces comités et d'élaborer les normes qui seront adoptées par tous les États membres de l'Union européenne.

Une fois ces normes établies, les États membres ne pourront y déroger qu'en adoptant des normes plus strictes. Les normes de l'Institut belge de normalisation constituent uniquement un minimum. La plupart des autres États membres ont adopté des normes plus précises et plus rigoureuses.

La Belgique possède actuellement pour le mobilier de bureau huit normes seulement, qui portent sur des aspects comme la dimension, la construction, la qualité technique globale et les essais mécaniques. On peut se les procurer, moyennant prix, à l'Institut belge de normalisation.

La position du Canada

Étant donné que ce sont les segments de la gestion des installations et du mobilier systématisé qui offrent le meilleur potentiel de croissance, les fabricants canadiens devraient concentrer leurs efforts sur ces secteurs en particulier, en se rappelant toutefois que les services liés à ces marchés sont de toute première importance et qu'ils doivent absolument assurer une présence locale.

La concurrence

Du point de vue culturel, la Belgique est nul doute le marché-témoin le plus important de l'Union européenne. Le marché belge présente des défis des plus intéressants, notamment à cause de la dualité culturelle, ce qui permet à l'exportateur de faire l'expérience des pratiques commerciales germaniques et latines. Ce marché permet aux entreprises d'acquérir une expérience des ventes et de la commercialisation indispensable pour exporter ultérieurement aux autres pays de l'Union européenne. Nul n'ignore en Europe qu'un produit lancé avec succès en Belgique court de bonnes chances de remporter du succès dans les autres pays de l'Union européenne.

Le transport

Facilement accessible par voies aérienne, maritime, routière et ferroviaire, le réseau de transport belge est l'un des meilleurs d'Europe. Récemment agrandi, l'aéroport international de Zaventem, à Bruxelles, est l'une des seules aéroports d'Europe dont les installations pour les passagers et le fret ne soient pas congestionnées. Les ports d'Anvers et de Zeebrugge sont au nombre des plus efficaces de l'Union européenne, tant pour le vrac que pour les marchandises en conteneurs.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Les salles d'exposition de mobilier de bureau sont un important moyen de promouvoir les ventes en Belgique. Les fabricants de meubles de bureau ont des salles d'exposition au Centre Buro & Design, expomarché spécialisé dans la vente en gros de matériel de bureau.

Centre Buro & Design, expomarché
Atomiumsquare PB 211
1020 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 478.47.30
Télécopieur : (32-2) 478.62.58

Foires commerciales

Cocooning

(Décoration et design)

VZW Grenslanthalen

Gouverneur Verwilghensingel 7

3500 Hasselt, Belgique

Téléphone : (32-11) 22.57.75

Télécopieur : (32-11) 24.26.50

Maison confort

(Salon de la construction, du meuble et du bricolage)

SPRL Contact P

Place du Général-Jacques 31

4800 Verviers, Belgique

Téléphone : (32-87) 22.86.81

Télécopieur : (32-87) 23.11.83

Cocoon 97

(Foire internationale de la décoration et du design)

Chaussée de la Hulpe 217

1170 Bruxelles, Belgique

Téléphone : (32-2) 663.14.14

Télécopieur : (32-2) 660.47.13

Habitat

(Foire de la construction, de la décoration et du mobilier de cuisine encastré)

S.C. Habitat

Place Coronmeuse 24, Box 2

4040 Herstal, Belgique

Téléphone : (32-4) 240.16.40

Télécopieur : (32-4) 240.19.05

Maison confort

(Construction domiciliaire, rénovation, meubles et décoration)

Palais des expositions de Charleroi SC

Av. de l'Europe 21

6000 Charleroi, Belgique

Téléphone : (32-71) 20.99.68

Télécopieur : (32-71) 20.99.99

Foire internationale du meuble de Bruxelles

Rue de l'Association 15

1000 Bruxelles, Belgique

Téléphone : (32-2) 218.28.44

Télécopieur : (32-2) 218.38.44

Jours internationaux du meuble - Centre

d'exposition international de Bruxelles

Atomiumsquare BP 211

1020 Bruxelles, Belgique

Téléphone : (32-2) 478.21.58

Télécopieur : (32-2) 478.62.58

Wood'trend

(Salon du meuble et d'articles décoratifs pour la maison)

Expo Flandre, Maaltekouter 1

9051 Gand, Belgique

Téléphone : (32-9) 241.32.11

Télécopieur : (32-9) 241.93.25

Festival international du meuble de Malines

Meubelfederatie V.Z.W.

Nonnenstraat 32

2800 Malines, Belgique

Téléphone : (32-15) 20.57.50

Télécopieur : (32-15) 20.58.55

Prélude 97

(Exposition prospective des fabricants)

Kortrijkse Meubeldagen V.Z.W.

Doorniksesteenweg 216

8500 Courtrai, Belgique

Téléphone : (32/56) 20.40.00

Télécopieur : (32/56) 21.79.30

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

Chambre belge de mécanographie
Direction des mobiliers de bureau
Société Gispén, Rue Volta 8
1050 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 646.00.86
Télécopieur : (32-2) 646.13.47

Installations de promotion pour l'industrie du mobilier de bureau en Belgique, avec l'appui d'un certain nombre d'organisations. La Direction des mobiliers de bureau de la Chambre belge de mécanographie, qui compte parmi ses membres fabricants et importateurs de mobilier de bureau, constitue une source majeure de renseignements et un bon moyen d'établir des contacts commerciaux.

La Chambre avait l'habitude d'organiser le salon Buro, qui englobait tous les aspects de l'aménagement d'un bureau, y compris le mobilier. Ayant perdu ses principaux commanditaires, le salon a fermé ses portes pour de bon. La Chambre monte actuellement un nouveau genre de salon annuel qui s'adressera exclusivement au marché de la gestion des installations.

Fédération européenne du mobilier de bureau
Russell Square House
Russell Square 10-12
Londres, WC1B5AE Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 331.20.30
Télécopieur : (44-171) 331.20.40
La Fédération est représentée en Belgique par Fabrimétal. Bien qu'elle regroupe les fabricants européens de mobilier de bureau, la Fédération européenne du mobilier de bureau s'occupe surtout de coordonner les normes européennes; elle constitue également un forum utile où les entreprises peuvent se procurer des renseignements et établir des contacts.

Fabrimétal
Rue des Drapiers 21
1050 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 510.23.11
Télécopieur : (32-2) 510.23.01
Fédération pour le mobilier de bureau en acier.

Fabelbois
Rue Royale 109-111
1000 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 217.63.65
Télécopieur : (32-2) 217.59.04
Fédération pour le mobilier de bureau en bois.

Contacts au sein du gouvernement de la Belgique

Bureau fédéral d'achat belge
Rue de la Loi 61
1040 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 286.49.21
Télécopieur : (32-2) 286.48.92

Institut belge de normalisation
Avenue de la Brabançonne 29
1000 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 738.01.11
Télécopieur : (32-2) 733.42.64

Commission européenne
Direction IX(C)(A)
Secrétariat des achats et des fournitures
Rue de la Loi 200
1049 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 295.25.44
Télécopieur : (32-2) 295.23.72

Institut national de statistique
Rue de Louvain 44
1000 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 548.62.11
Télécopieur : (32-2) 548.63.67

Contacts au sein de l'Administration canadienne

Ambassade du Canada
Division commerciale
Avenue de Tervuren, 2
B-1040 Bruxelles, Belgique
Téléphone : (32-2) 741-0620
Télécopieur : (32-2) 741-0606

Société pour l'expansion des exportations
(SEE)
Place Export Canada
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1A3
Téléphone : (613) 598-2992

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction de l'Europe de l'Ouest (REO)
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-8269
Télécopieur : (613) 995-5772

Industrie Canada
Division des textiles
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-2853
Télécopieur : (613) 954-3107

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction des renseignements
sur les marchés (TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 992-7722
Télécopieur : (613) 943-8820

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

La Chambre belge de mécanographie, Direction des mobiliers de bureau, 1997.

Ambassade du Canada, Royaume de Belgique, 1997.

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- G FaxLink de l'InfoCentre
 G Service de rens. de l'InfoCentre
 G Bureau régional du gouvernement
- G Site www du gouvernement
 G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- G Imprimé
 G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- G Chercher un agent/distributeur
 G Visiter le marché
 G Faire plus de recherche
 G Autre : _____
- G Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
 G Participer à un salon commercial à l'étranger
 G Rien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- G Fabrication/transformation
 G Maison de commerce
 G Fournisseur de services d'exportation
 G Association industrielle/commerciale
- G Organisme gouvernemental
 G Étudiant/université
 G Consultant
 G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- G Moins de 10 millions
 G Plus de 50 millions
- G De 10 millions à 50 millions
 G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____